

2024年 6月 20日

各 位

会社名 株式会社 クレオ

代表者名 代表取締役社長 柿崎 淳一
(証券コード 9698)

問合せ先 執行役員 管理本部長 鳥屋 和彦
TEL 03-5783-3560

VISION2030 及び中期経営計画 (FY2024~FY2026) の策定について

当社は、中長期経営方針「VISION2030」及び2025年3月期を初年度とする3ヶ年の「中期経営計画 (FY2024-FY2026)」を策定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. VISION2030

2024年3月に創業50周年を迎えたクレオグループの企業理念である「人間の想像力」と「世界中のテクノロジー」を結合することで、「感動!」を生む変革を起こし、豊かな未来社会の実現を掲げております。今回策定した「VISION2030」では、お客様と共に社会課題に取り組みながら、持続的な成長と企業価値向上に向けた変革と創造を繰り返し、すべてのステークホルダーにとって魅力的な企業として存在し続けることを目指します。

2. 中期経営計画 (FY2024-FY2026) について

(1) 方針

「持続的成長に向けた事業基盤の再構築」

(2) 戦略

- ① ストックビジネスの拡充
- ② 人財の強化
- ③ グループ総合力の強化
- ④ 投資の拡大

(3) 経営指標

	2023 年度 (実績)		2026 年度 (計画)
売上高	14,351 百万円	→	18,000 百万円
営業利益	1,085 百万円	→	1,500 百万円
営業利益率	7.6%	→	8.3%
ROE	10.1%	→	12%超

3. 中期経営計画 (FY2024-FY2026) の詳細

詳細は別紙資料をご覧ください。

以 上

中期経営計画(FY2024-FY2026)

～「2030年 持続的成長への変革と創造」を目指して～



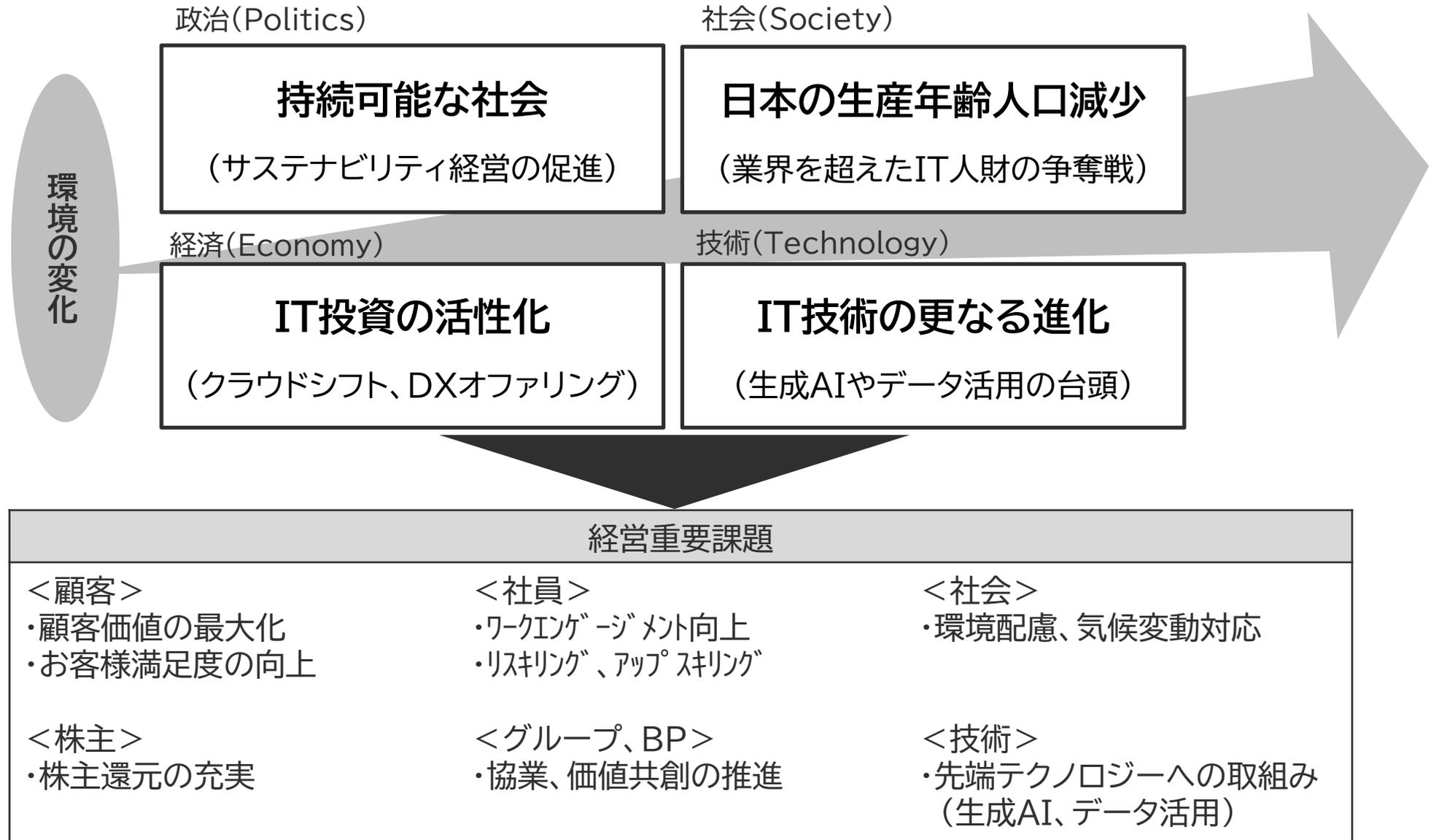
「明日」に挑み、
「明日」を創る。

前中期経営計画(FY2020-FY2022)の振り返り

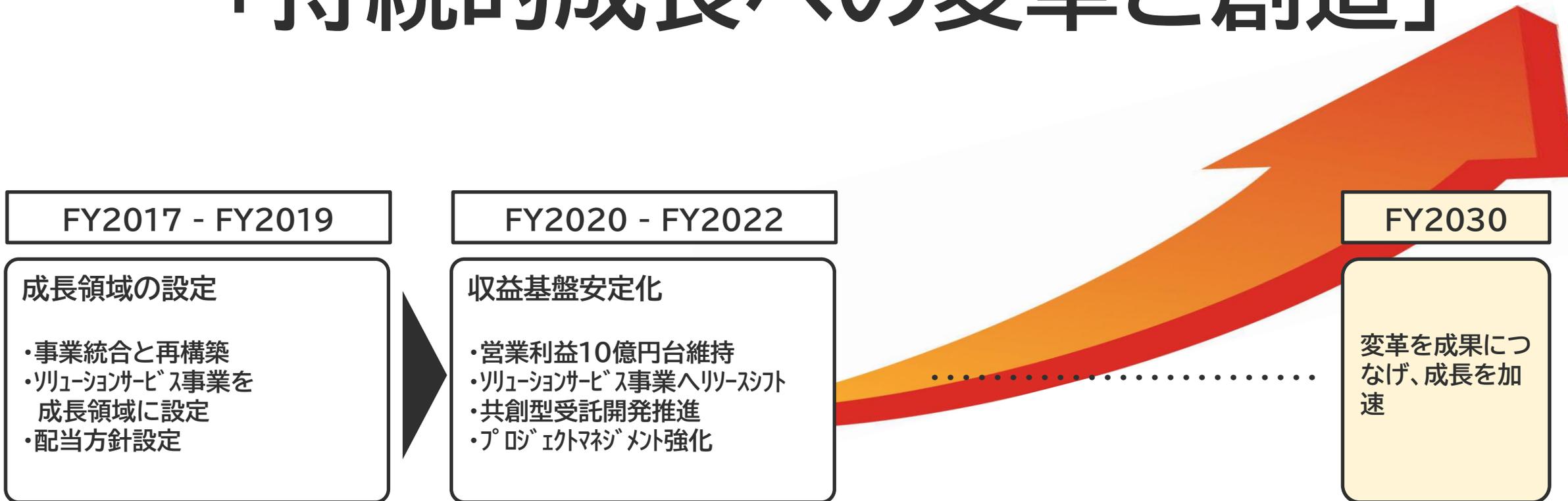
基本方針	成果	課題
1. 事業構造、事業ポートフォリオの転換	<ul style="list-style-type: none">・ソリューションサービスにリソースを集中させ、事業基盤を構築	<ul style="list-style-type: none">・クラウドサービス強化による新規顧客の獲得・拡大
2. 持続的成長へ向けた人財育成・活用	<ul style="list-style-type: none">・経営幹部育成(サクセッションプラン)・グローバル人財育成	<ul style="list-style-type: none">・先端技術への投資・育成が不足、今後のトレンド(AI・クラウド)人財の確保、育成が急務
3. 変化、リスクに対応できる柔軟な組織、業務プロセスへの変革	<ul style="list-style-type: none">・グループ管理部門の統廃合・コロナ禍に始まったハイブリッドワークを継続	<ul style="list-style-type: none">・コーポレート機能の高効率化、生産性向上は引き続き、実施強化

VISION 2030

環境変化と課題認識



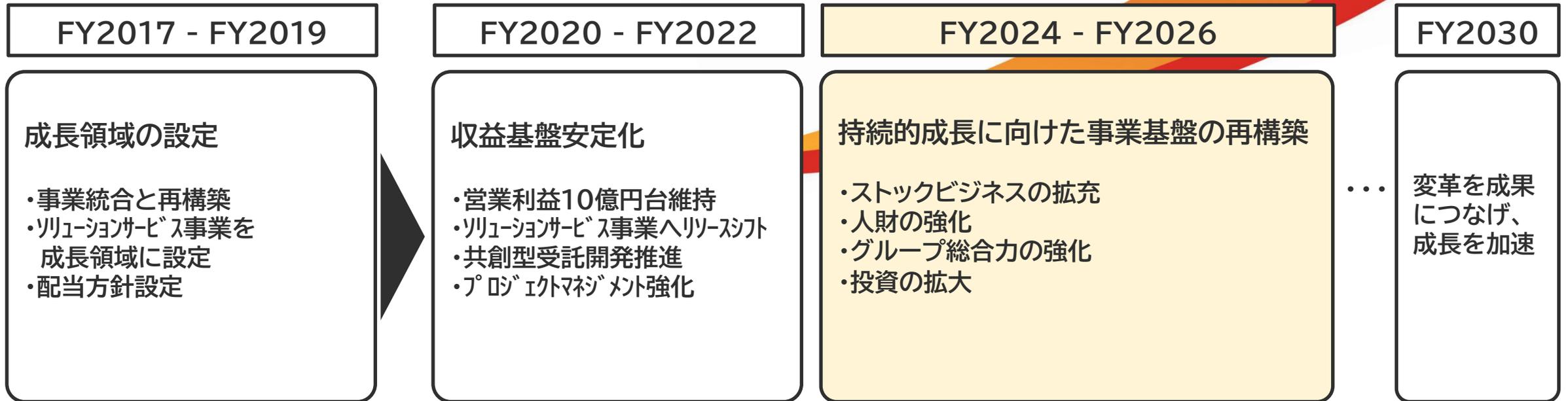
VISION 2030 「持続的成長への変革と創造」



VISION	VISION 2030 持続的成長への変革と創造					
	信頼の獲得	更なる成長	稼ぐ力の拡大	資本効率の向上	価値の循環	充実した還元
重要経営指標	売上高 250億円超	売上高CAGR 8.0%	営業利益率 10%超	ROE 14%超	3年投資累計 (2024-2026) 47億円	3年還元累計 (2024-2026) 16億円

**本中期経営計画期間の目指す姿
(FY2024-FY2026)**

VISION 2030 「持続的成長への変革と創造」



持続的成長に向けた事業基盤の再構築

1 ストックビジネスの拡充

- ・クラウドサービスによる収益力の向上
- ・主要顧客との共創強化
- ・クラウドベンダー共創推進
- ・カスタマエクスペリエンスの向上

2 人財の強化

- ・クラウド技術者の拡充(資格取得+パートナー確保)
- ・エンゲージメント、働きがいの向上
- ・多様な人財の採用・登用促進

3 グループ総合力の強化

- ・営業連携による受注力の向上
- ・顧客への提供価値を最大化
- ・人財交流を通じた企業連携強化(効率性の改善)

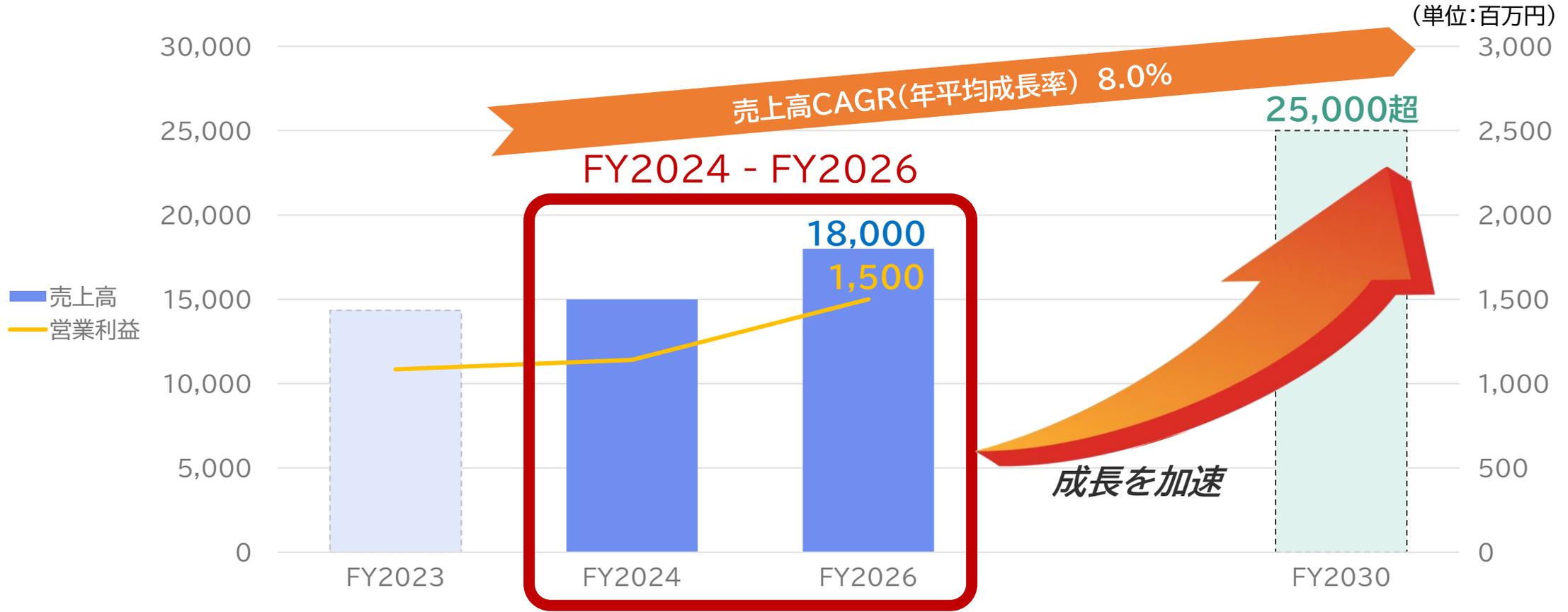
4 投資の拡大

- ・HR周辺領域のサービス開発や連携
- ・社員の環境や待遇の向上
- ・継続的な株主への還元

経営数値目標

	2024年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高(百万円)	14,351	18,000
売上高成長 CAGR	0.2%	8.0%
営業利益(百万円)	1,085	1,500
営業利益率	7.6%	8.3%
EPS成長 CAGR	48.0%	10%超
ROE	10.1%	12%超

数値計画

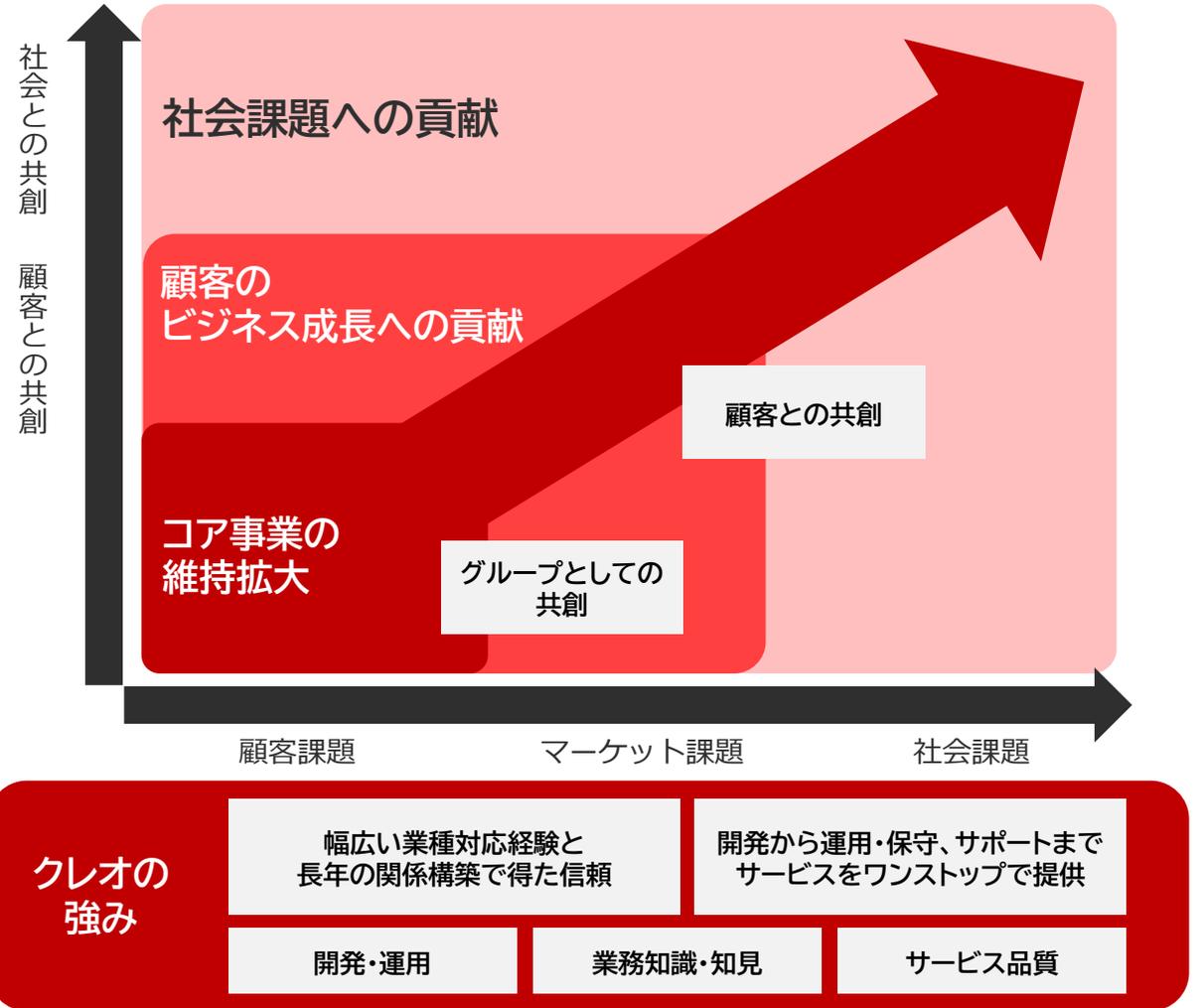


2026年度	売上高：180億円	営業利益：15億円	営業利益率：8.3%
2030年度	売上高：250億円超	営業利益：25億円超	営業利益率：10%超

1. ストックビジネスの拡充(成長事業)

CDXシリーズ(※)		導入効果	ラインナップ
経営革新	経営戦略支援	データ活用 (BI/BA)	  <small>from Salesforce</small>
	業務最適化支援	業務自動化 ビジネスプロセスの最適化	   
業務改善	業務効率化	(人事部門) 働き方改革対策 業務効率化	    <small>アウトソーシングサービス</small>
		(経理部門) 決算早期化 電子化促進 コスト体質改善 データ活用	   <small>固定資産管理</small>
	運用最適化	(IT部門) クラウドシフト ITサービス管理の品質向上	   
	事業部門の課題解決	(事業部門) 事業拡大	クラウドビジネスソリューション 基幹系システムインテグレーション

※CDXとは「CREO Integration-Platform for DX」の略
各種アプリケーションやサービスをご提供し、お客様のデジタルトランスフォーメーションをサポートします



2. 人財の強化(人財戦略)

人財の価値を最大化し、個と企業の成長へ繋げる

- ・多様な人財の採用・登用促進
- ・人財価値を反映する報酬

- ・階層別教育の強化
- ・先端技術者の育成(AI、クラウド)

- ・エンゲージメント向上
- ・共に成長できる環境構築



人財育成方針

才能と情熱を最大化

健康経営宣言

長期的、持続的な活躍

企業理念

豊かな未来社会の創造

3. グループ総合力の強化

顧客への提供価値の最大化

LINEヤフー

- ・新たなシステム運用モデルの構築と展開
- ・多様なサービス体験向上の支援



システム
運用

ZeeM

製品
サービス

TimePro-VG

- ・DX製品サービスへの投資、展開
- ・クラウドベンダーとの連携、顧客拡大
- ・主要取引先との協業強化

グループ共創モデルの強化
(リソースの最適化)

BIZ PLATFORM

AMANO

Fsas Technologies

- ・新しいビジネスモデルへの転換
- ・顧客体験向上に向けたサポート業務の品質UP

サポート
サービス

FUJITSU

開発

- ・高品質、高効率、生産性向上
- ・専門性特化、優位性維持
- ・開発要素技術

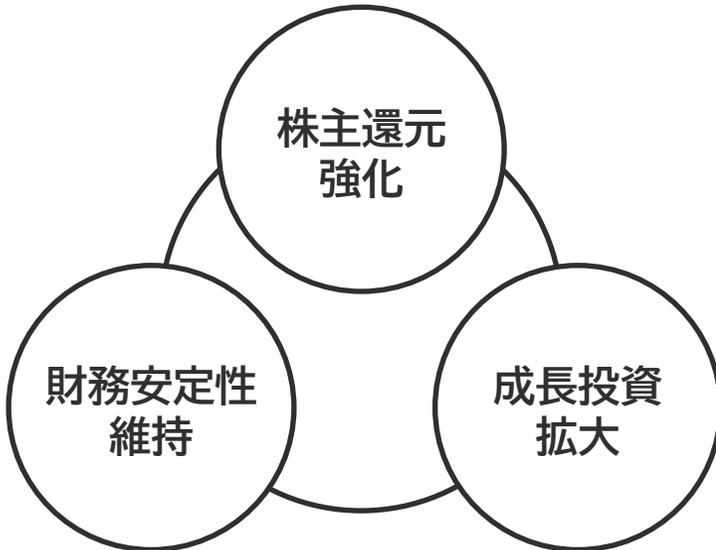
NTT DATA

4. 投資の拡大(財務方針)

利益確保・営業キャッシュフロー捻出で財政基盤を安定させると同時に、持続的成長を可能にする新規事業創出のための研究開発投資、成長加速のためM&A投資、人財投資を実行します。

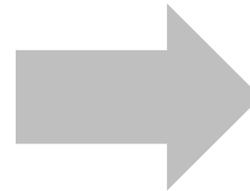
財務方針

・連結配当性向40%**超**



・資本構成の最適化
・現預金水準 月商3ヵ月程度保有

・持続的成長を鑑みた積極投資



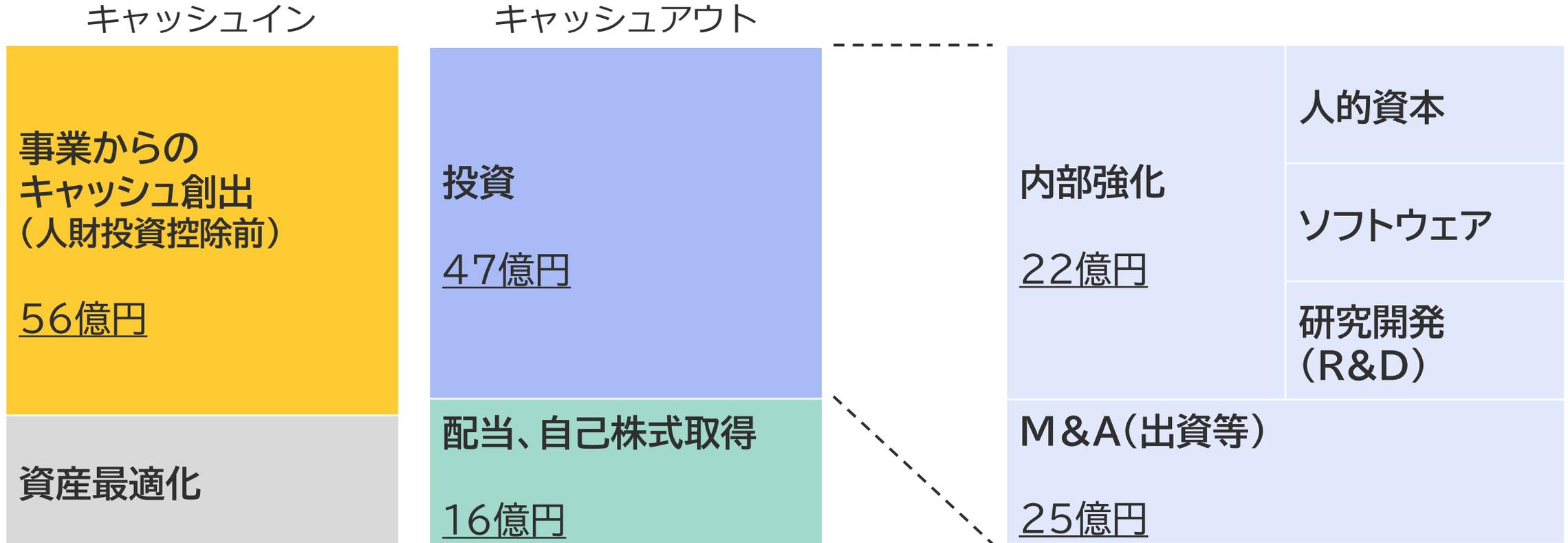
2024年3月期
ROE 10.1%



2027年3月期
ROE 12%超****

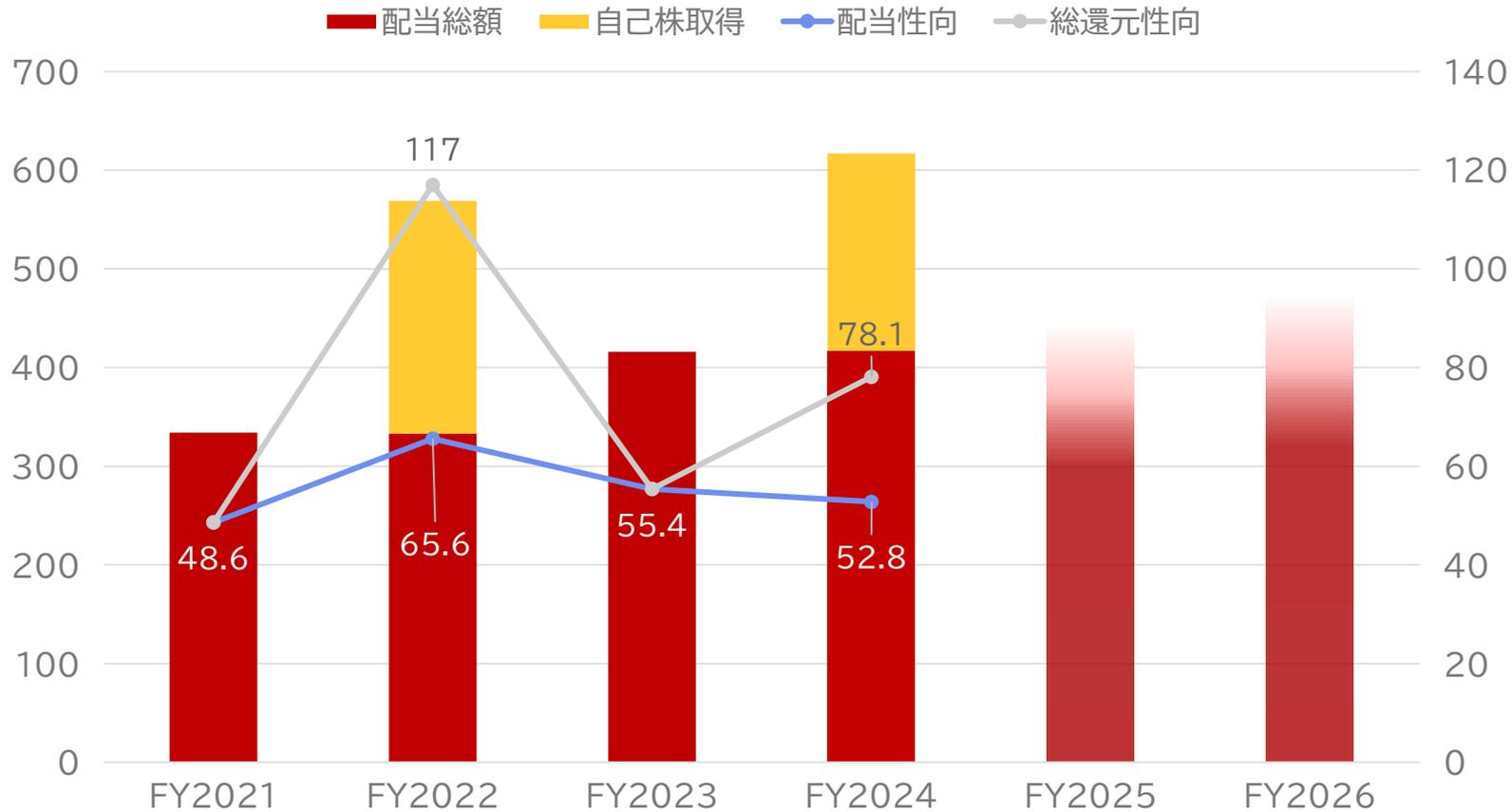
4. 投資の拡大(キャピタルアロケーション 3年間累計)

・積極的な成長投資と株主還元の充実化を両輪で推進



4. 投資の拡大(株主還元方針)

- ・連結配当性向40%超
- ・安定的、継続的な還元の充実化でステークホルダーとのエンゲージメントを高める



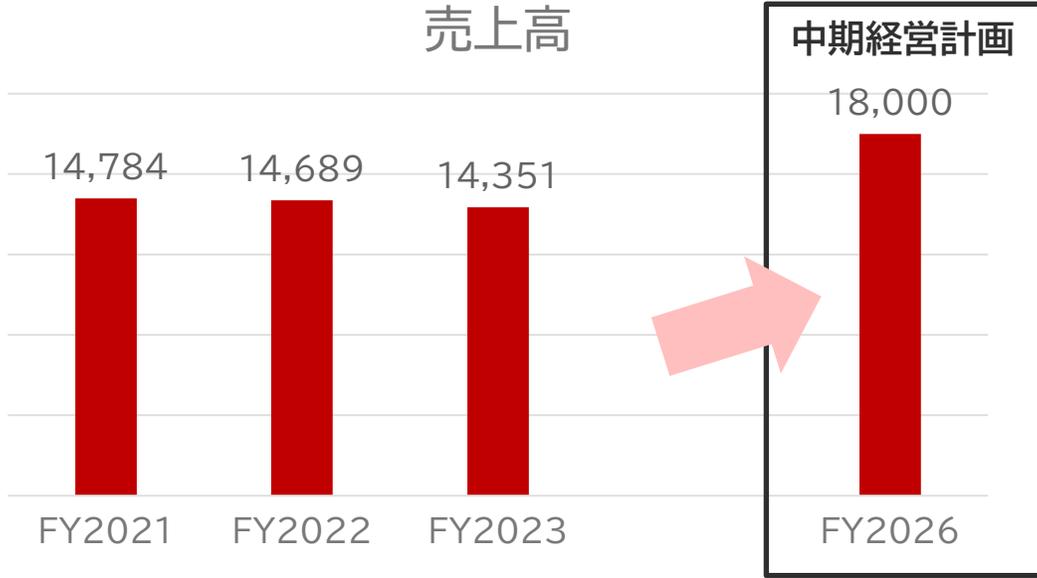
連結配当性向
40%超

継続的な還元充実

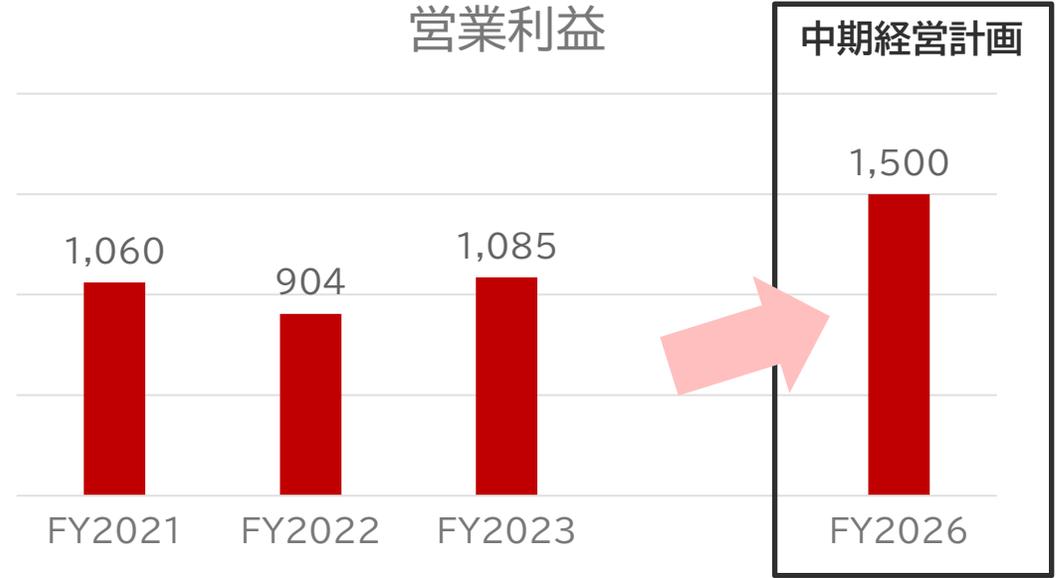
參考資料

業績目標(過去3ヶ年実績と目標値)

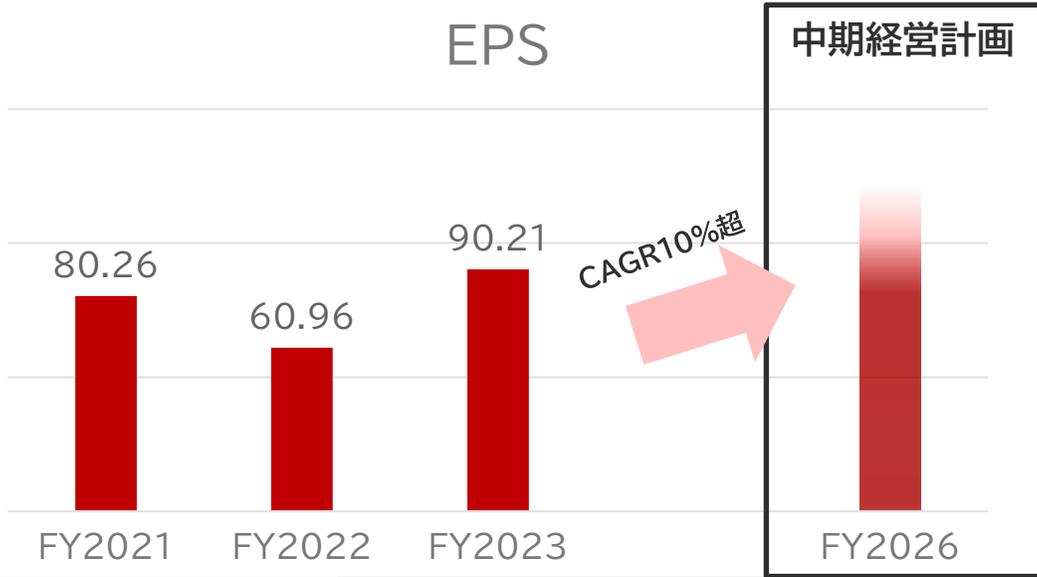
売上高



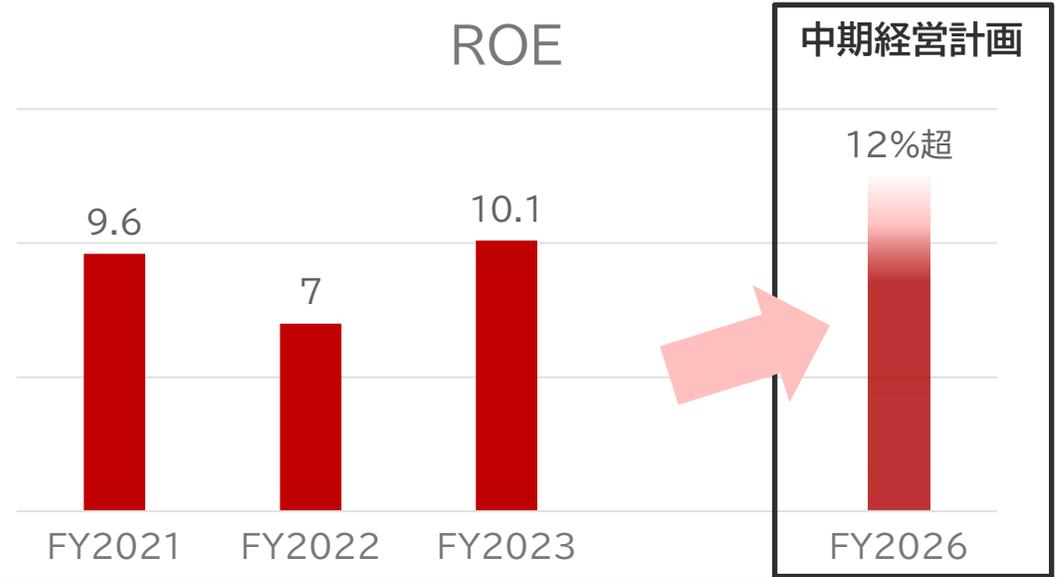
営業利益



EPS



ROE



各事業セグメント(重点施策)

	市場動向 (顧客動向主要)	ビジネスモデル・ サービス転換	重点施策
ソリューションサービス事業	中小企業向けパブリッククラウドに対応する次世代モデルへの移行は、DXと合わせて2026年以降、一気に加速する想定。	<ul style="list-style-type: none"> ・ライセンスの一括購入型から月額課金型への需要変化 ・ビジネスモデル転換に追従するサービスモデルの刷新 	<ul style="list-style-type: none"> ・導入作業の生産性向上による高効率化 ・カスタマ営業体制の強化→顧客満足度UP ・サービスの多様性に伴う製品改善機能強化
受託開発事業	官公庁・地方自治体におけるIT投資動向は堅調で2021年比で2026年予測は104%成長を予測。	<ul style="list-style-type: none"> ・主要顧客の維持・深耕・拡大 ・アマノ社向け開発の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトマネジメントの強化 ・業務、業種特化、差別化 ・納期、品質、コスト力の強化
システム運用・サービス事業	顧客企業のユーザー基盤活用やサービス連携の強化に合わせ、各アセットの保護と事業拡大を支援する。	<ul style="list-style-type: none"> ・オペレーションセンターで培ったスキル、ノウハウを活かした新規顧客拡大 ・グループニアショア拠点の活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客に選ばれ続ける優位性の向上 ・顧客の潜在的ニーズ把握を加速 ・運用監視ノウハウの可視化
サポートサービス事業	DXや顧客体験の向上を志向する企業が増加し、タッチポイントとしての需要が増加。生成AIを活用したオペレーターの業務効率化も進む。	<ul style="list-style-type: none"> ・人月ビジネスから価値提供型への転換 ・クラウド基盤構築案件の受注力強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・自動化と人財のハイブッド運用の追求 ・ChatbotやAIツールの活用による自動化拡大

非財務情報(人的資本)

		重要経営指標	2023.3 実績	2024.3 実績	2027.3 目標	将来目標
人的資本経営	女性活躍	女性従業員比率	26.4%	27.2%	30%以上	50%
		女性管理職比率	8.0%	12.7%	15%以上	男女比と同等
健康経営	ワークライフバランス	平均残業時間	9.7H	6.7H	10H以下	10H以下
		有給取得率	69.8%	67.4%	70%以上	100%
		育休復帰率	100%	100%	100%	100%
	健康維持	健康診断受診率	100%	100%	100%	100%
人財育成	エンゲージメント	社内調査スコア	-	54.3	65以上	100
	成長投資	1人当たり研修費	60,906円	67,150円	15万円	50万円

おかげさまで50周年を迎えることができました。
100年企業に向け、明日に挑み、明日を創り続け、
新たな事業価値創造を目指してまいります。



「明日」に挑み、
「明日」を創る。

本資料に記載される見通し、今後の予測、戦略などに関する情報は、本資料作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲でなした判断に基づくものです。しかしながら、現実には、通常予測し得ないような特別事情の発生または通常予測し得ないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じるリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通しのみ全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控え下さるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であっても、本資料を無断で複写・複製、または転送などを行わないようお願いいたします。